

# 微三云陈明凤：百亿永倍达的兴衰史：探寻积分增值模式的演变历程与未来展望！

产品名称	微三云陈明凤：百亿永倍达的兴衰史：探寻积分增值模式的演变历程与未来展望！
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

微三云陈明凤：百亿永倍达的兴衰史：探寻积分增值模式的演变历程与未来展望！

永倍达，作为铸源集团旗下的耀眼之星，以其创新的消费返利电子商城模式，短短时间内便在新零售领域崭露头角，实现了流水规模的惊人增长。这一成就不仅彰显了其商业模式的独特魅力，也预示着其巨大的市场潜力。

铸源集团，一个多元化发展的巨头，业务范围广泛，涵盖房产、畜牧业、农业、日化、消费电子和电商等多个领域。其强大的综合实力为旗下子公司提供了坚实的基础，而永倍达作为电商板块的重要一环，更是继承了这种youxiu基因，并在新零售领域展现出独特的创新活力。

首先，我们来看看永倍达的商业模式。其独特之处在于以下几个方面：

第一，社交关系电商与新零售的完美结合。永倍达成功地将线上购物与线下体验相结合，为消费者提供了更为便捷、多样化的购物方式。同时，借助社交关系电商的社交属性，永倍达能够更紧密地连接消费者与品牌，增强消费者的忠诚度和黏性。

第二，消费者利润返还机制。在永倍达平台上，消费者购买商品的同时，还能享受到公司未来利润的返还。这种返还机制的设计，让消费者在购物的同时也能分享到公司的收益，进一步提升了消费者的购物体验 and 忠诚度。

第三，积分系统与优惠活动。永倍达还设置了积分系统，消费者可以用积分兑换商品或参与更多优惠活动。这种积分制度的设立，增加了消费者的参与度和活跃度，同时也为永倍达带来了更多的流量和销售

额。

在运营模式上，永信达采用了多元化的战略。一方面，它通过电子商务平台销售各类实物商品，满足消费者的日常需求；另一方面，它积极拥抱新兴的销售形式，如直播带货等，为县农产品打开了新的销售渠道，有力推动了乡村振兴。这种线上线下相结合的模式，不仅拓宽了销售渠道，也提升了消费者的购物体验。

消费返利是永信达商业模式的核心策略。消费者通过消费或充值成为会员后，便能享受到一定比例的返利。这种返利模式不仅激发了消费者的购买热情，也增强了他们对平台的忠诚度。同时，永信达还通过发展会员和推荐顾客充值等方式，鼓励会员积极参与平台的推广和发展，从而进一步扩大了市场份额。

为了回应这些质疑并进一步提升平台的竞争力，而我们根据永信达模式，在此基础上，我们进一步开发了全新的绿色积分倍增倍涨模式，这一模式的核心特点在于实现消费即投资，且投资只涨不跌，为消费者提供了一个无泡沫无风险的增值途径。

具体来说，该模式通过设立分红池和积分机制，将消费者的购物金额转化为积分，并随着平台的发展和更多消费者的加入，这些积分的价值将不断上升。这种机制确保了消费者的每一笔消费都能带来长期的收益，实现了真正意义上的消费增值。

此外，该模式还通过一系列精心的设计，确保了积分价值的稳定增长和无泡沫性。例如，通过设定提现手续费和分红池托底机制，平台能够确保积分价值的稳定增长，并避免市场波动对消费者收益的影响。

很多人会问消费增值是否合法化呢，其实前段时间2022年1月18日国家就发布过相应的解释通知，发布了《促进消费实施方案》的通知，正式确立了消费返利绿色积分的机制，确立了电商4.0的版本合法化，消费的时代也正式的到来，市场的变化，消费返利模式迎来了创新的模式——消费增值模式，用户的消费再也不是为平台贡献了，而是为自己贡献价值。

消费增值模式消费场景：

假设平台的产品是1000元，那么A用户购买产品后，平台会拿出30%进行放入分红池，就是300元放入分红池，那么A可以获得300元的70%积分价值，也就是说A可以获得 $300 \times 0.7 = 210$ 元的积分价值，那么假设平台现在的积分价值是1元一个。那么A就可以获得210个积分。那么此时平台的积分价值为 $300 / 210 = 1.43$ 元。

那么B也购买产品1000元，照样放入30%放入分红池，然后铸造300的70%积分价值给B，B获得210的积分价值，但是此时积分价值为1.43，那么B可以获得 $210 / 1.43 = 146.9$ 个积分，那么此时平台积分价值为 $600 / 356.9 = 1.68$ 元，以此类推，但是用户提现的时候只能拿取80%，剩下的20%当平台的手续费，继续放回分红池，确保积分的增值。这个模式的积分价值是单边上扬，积分价值只增不减，而且有分红池托底，完全是正波比而且无泡沫。

模式优势与未来展望

全新绿色积分倍增倍涨模式的推出，不仅为消费者带来了更多的收益机会，也进一步提升了永信达平台

的竞争力。该模式通过积分增值的方式，让消费者的每一笔消费都产生价值，实现了真正意义上的消费即投资。同时，由于积分价值只增不减，消费者无需担心市场风险，能够安心享受收益。

未来，随着电商市场的不断发展和消费者需求的日益多样化，我们相信全新绿色积分倍增倍游模式将在市场中发挥更大的作用。我们期待这一模式能够推动永倍达平台及整个电商行业的进一步繁荣，为消费者和商家带来更多的价值和机会。